DT-Indus
DT-Indus@mailo.com
+33 (0)7 86 31 97 58

Diagnostic Industriel de Performance Opérationnelle et Rentabilité Financière

L'Enjeu

Dans un Marché en crise avec la **trésorerie** en priorité 1, il est rassurant pour l'Entreprise d'être accompagnée par un **Expert Industriel** pour évaluer sa **performance opérationnelle et sa rentabilité financière**, sa capacité à :

- **satisfaire** quotidiennement et durablement ses Clients, Investisseurs, Collaborateurs internes et Partenaires externes, dans le respect des contraintes environnementales et sociétales de la Communauté
- **dynamiser** l'économie et nos territoires.

Conduire un **diagnostic industriel objectif de performance** permet au Dirigeant d'**évaluer** :

- sa **structure**, son **organisation**, ses **process, ses flux** physiques-informationnels-financiers et leur **impact sur ses cycles d'exploitation, de financement et d'investissement**,
- son aptitude à évoluer pour **s'adapter** avec un **avis neutre et sincère**, propice aux décisions de remédiation ou d'amélioration.

La Solution

- **Parcourir l'ensemble des Départements dans le sens de création de Valeur Ajoutée** (Direction, Marketing, Commercial, R&D-BE-Méthodes, Achats-Approvisionnements, Supply Chain, Fabrication, Qualité, IT, RH, Maintenance, EHS, Finance-Comptabilité, Amélioration continue) et **vérifier l'existence et l'emploi de standards :**
- Bâtissant et cascadant la **stratégie**,
- **Pilotant l'activité** avec des outils et des indicateurs de conduite et de mesure,
- **Identifiant et minimisant les risques** sur les produits, les équipements, les équipes, la collectivité, les flux, le TRS, la stabilité des process, les opérations de fusion M&A,
- Assurant la **continuité de service et la restauration** du fonctionnement nominal,
- Développant rentablement **Affaires** (CA, EBITDA) et **Investissements CAPEX** : coût, qualité, délai, sécurité, trésorerie-BFR-Cash

La Méthode

- Un premier rendez-vous pour faire connaissance, recenser vos besoins et définir le périmètre d'intervention, valider les jalons
- Lancer le diagnostic puis interroger vos **collaborateurs-clef**, en respectant les exigences de **discrétion et confidentialité**
- Identifier les segments clients, la proposition de valeur, les canaux de distribution, la relation clients, les activités clé, ressources clé et partenaires clé, la structure des coûts et les sources de revenus en situation initiale
- Cartographier les processus, connexions, flux
- Relever les outils de pilotage et indicateurs
- Restituer (rapport et Business model Canvas)
- Au besoin, choisir et développer la stratégie
- Proposer des méthodes et axes de progrès avec gains chiffrés, définir les plans d'action
- Réaliser la mise en œuvre avec les Acteurs
- Contrôler la robustesse, assurer l'exécution de la stratégie, la pérennité des gains obtenus.